



¿Cómo surge Castilla Termal Hoteles?
¿Cómo fueron sus inicios?

El proyecto empresarial nació con la puesta en marcha en el municipio de Olmedo del primer hotel balneario de 4 estrellas de Castilla y León.

Después de analizar las aguas existentes en el antiguo convento de Sancti Spiritus y comprobar su composición mineromedicinal, decidí crear un nuevo concepto de termalismo donde combinar un edificio histórico del siglo XII con un termalismo renovado y orientado al relax, descanso, tranquilidad y lejos del termalismo social que estaba generalizado en el sector en ese momento. Convencí a familiares, amigos del sector hotelero y a la empresa de capital riesgo pública de CyL, Sodical, para que me acompañaran en la puesta en marcha del proyecto.

Tras el éxito del Balneario de Olmedo, decidí continuar este concepto de combinación de edificios históricos emblemáticos con aguas mineromedicinales.

¿Está considerado nuestro país como un buen destino para los amantes del turismo termal?

España es un gran destino en turismo termal, pero por desgracia no nos

Foto: Castilla Termal Balneario Burgo de Osma



ENTREVISTA

Roberto García

Director General de Castilla Termal Hoteles



«Estamos abiertos a estudiar diferentes propuestas que surjan en el mercado, pero siempre dentro de nuestro modelo de negocio...»

Castilla Termal Hoteles nace con el fin de poner en marcha una red de hoteles termales en lugares emblemáticos de Castilla y León y Cantabria, con un elemento diferenciador sin precedente en la historia de la hotelería nacional, la combinación de edificios históricos y aguas termales. En relación a esto, Roberto García, Director General de Castilla Termal Hoteles indica, “hemos apostado por un producto turístico muy especializado y diferenciado orientado a un segmento medio-medio alto donde combinamos el relax, ocio, descanso y la salud, con instalaciones cómodas y completas, alejándonos del termalismo social al que se han orientado la inmensa mayoría del sector balneario”. Conozcamos más sobre este nuevo producto turístico, a lo largo de la siguiente entrevista.



Brown Forest, la colección otoñal que Carmela Martí ha diseñado para el servicio Atelier de Resuinsa

La naturaleza y, concretamente, la estación otoñal ha inspirado a los diseñadores del servicio Atelier by Carmela Martí para concebir su nueva colección Brown Forest para Resuinsa. Para ello, han partido de la técnica creativa del moodboard en el que aparecen imágenes con motivos, texturas y colores que recuerdan a la madera, las piedras y los bosques en esta época del año.



Este entorno natural ha dado lugar a una colección basada en una paleta cromática de diferentes tonos marrones, beiges y blancos en tejidos de lino para transmitir placidez con un estilo elegante. Estas texturas y colores sutiles acentúan un ambiente de confort y calidez en el que el detalle surge a través de unos delicados bordados.

El tono natural de la madera, combinando diferentes marrones, dota de un efecto más cálido a los colores más



neutros aportando así un toque sofisticado. Esto se puede conseguir colocando en la cama numerosos cojines con diferentes formas y dibujos y siempre siguiendo las gamas cromáticas del resto de elementos, tanto de los textiles como del mobiliario.



La naturaleza se refleja también en los materiales ecológicos que se emplean en la confección de las prendas ya que las toallas, suaves y sedosas, se realizan con fibras de bambú. De esta manera, la colección Brown Forest se suma al cuidado del medio ambiente, escogiendo tejidos sostenibles con una calidad superior.

El icono del otoño, las hojas de los árboles, aparecen bordadas en telas de lino o de algodón, texturas que se pueden combinar para dar una pincelada original. Se trata de nuevos toques de diseño ideales en mantelerías y caminos que visten perfectamente mesas al aire libre e integradas en entornos campestres. Por ello, la armonía que surge de entre los textiles y el espacio hace que se pueda vivir una experiencia gastronómica inolvidable.



“En Castilla Termal Hoteles buscamos ubicaciones naturales y edificios históricos muy singulares y diferenciados...”

ven así en el resto de Europa y del mundo. La tradición termal y el uso del termalismo que se hace en otros países europeos y, en especial, en los del Centro de Europa y la baja promoción que se ha realizado desde el sector público de este sector, hace que no sea especialmente relevante su reconocimiento internacional a pesar de su importancia.

Para poder optar a pertenecer a la red Castilla Termal, ¿qué rasgos debe tener un edificio? Y, ¿su entorno?

En Castilla Termal Hoteles buscamos ubicaciones naturales y edificios históricos muy singulares y diferenciados. La dificultad es combinar estos emplazamientos con la captación de aguas mineromedicinales.

Estamos abiertos a estudiar diferentes propuestas que surjan en el mercado, pero siempre dentro de nuestro modelo de negocio. Hay que tener en cuenta que necesitamos edificios de cierta envergadura que nos

Foto: Castilla Termal Balneario de Solares



Foto: Castilla Termal Balneario de Solares

permita contar con una media de 80 habitaciones, además de todos los servicios adicionales de nuestro modelo de negocio.

¿Cómo han encontrado las aguas termales de cada hotel? ¿qué características tiene cada una de ellas? Y, ¿sobre qué patologías actúan?

La búsqueda y captación de nuestras diferentes aguas ha sido muy diferente.

Solares es un balneario de principios del siglo xx. Con una surgencia reconocida desde entonces.

Olmedo ya tenía aguas templadas y salinas cuando estaban las monjas bernardas de Sancti Spiritus.

En Burgo de Osma conocíamos la existencia de diferentes manantiales cercanos a la Antigua Universidad de Santa Catalina como Vilde, Fuentemaluque o Fuencaliente del Burgo.

En Valbuena, por la ubicación y el tipo de suelo, los expertos nos recomendaron bajar a 300 metros a buscar las aguas que finalmente encontramos.

Castilla Termal Balneario de Solares-Cantabria (Manantial de Fuencaliente). Por sus aguas (diuréticas, antiinflamatorias e indicadas también para el sistema nervioso entre otros), sus curas hidropónicas, su climatología y la cercanía con el mar es el sitio perfecto para desconectar.

Foto: Castilla Termal Balneario de Olmedo



LA EVOLUCIÓN LLEVA A LAS MÁXIMAS PRESTACIONES



Steam
BOX
EVOLUTION

GIORIK
INNOVATIVE COOKING EQUIPMENT SINCE 1963

STEAMBOX EVOLUTION, el horno inteligente

ALTA TECNOLOGÍA A TU SERVICIO

- Sistema patentado Symbiotic System para calibrar la cantidad y calidad desde el vapor seco al vapor húmedo
- Tecnología exclusiva Recipe Tuner, que facilita modificar y personalizar los diferentes programas y regular de forma simple e intuitiva el grado de cocción, el dorado o la humedad
- Gran pantalla táctil de 9" para una mejor navegación por sus múltiples funciones
- Con más de 90 recetas de base en múltiples idiomas

50
years
EUROFRED
being efficient

Marqués de Sentmenat, 97
08029 Barcelona
www.eurofred.es

canalprofesional@eurofred.com
93 224 40 03



Foto: Castilla Termal Balneario de Olmedo

Castilla Termal Burgo de Osma, Soria (Manantial de Santa Catalina). Naturaleza pura con aguas idóneas para el estrés, paseos por el campo y entorno inmejorable.

Castilla Termal Balneario de Olmedo, Valladolid (Manantial de Sancti Spiritus). Por sus aguas idóneas en afecciones dermatológicas y mejora del aparato locomotor, espectacular gastronomía en un entorno fabuloso.

Castilla Termal Monasterio de Valbuena, Valladolid, por sus aguas especiales: mineromedicinales sulfatadas, sódico-cálcicas, hipotermas y de mineralización media. Indicadas para tratamientos digestivos, metabólicos que mejoran la actividad de la célula hepática. También son idóneas para terapias de adelgazamiento y procesos de estrés. La temperatura de surgencia es de 25°. Además es un enclave fantástico por su localización y entorno.

¿Qué diferencia a la Cadena Castilla Termal del resto de competidores?

Hemos apostado por un producto turístico muy especializado y diferenciado, orientado a un segmento medio-medio alto, donde combinamos el relax, ocio, descanso y la salud con instalaciones cómodas y completas, alejándonos del termalismo social al que se han orientado la inmensa mayoría

del sector balneario. La calidad y calidez son nuestros elementos diferenciadores.

En el tiempo que hemos vivido ¿ha afectado la crisis de igual manera ha este tipo de establecimientos? ¿Qué se hace desde Castilla Termal para combatirla?

La crisis ha sido muy dura para todos. En estos años, gran parte del sector balneario ha orientado muy claramente su oferta al termalismo social ante la tremenda dificultad existente para captar clientela particular que permitiera mantener sus establecimientos.



Foto: Castilla Termal Balneario de Olmedo

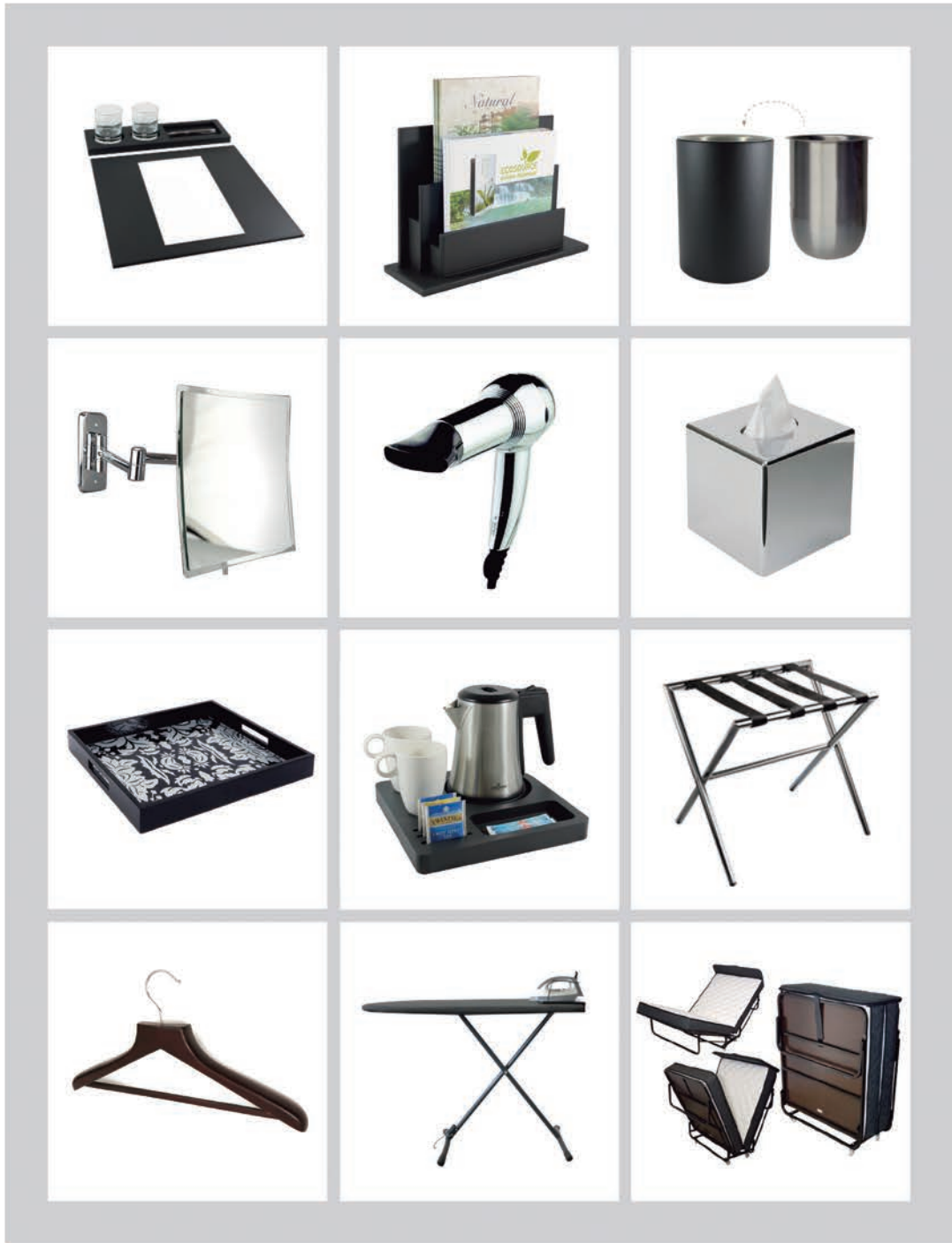
Castilla Termal ha apostado estos años por la calidad. Orientación total al cliente para incentivar su repetición. Nos hemos reinventado continuamente, abriendo nuevos nichos de mercado, sustituyendo a otros que cayeron con la crisis y adaptándonos al mercado existente.

Por otro lado, hemos realizado una apuesta muy grande por nuestro posicionamiento en redes sociales y por mantener unos estándares de calidad por encima del resto del sector. Esto nos ha permitido situarnos como la empresa líder en turismo termal de calidad de este país.

¿Qué es lo que cree que tiene más peso en el éxito de un hotel: la ubicación, el precio, el servicio...? ¿Considera que cada establecimiento obedece a una estrategia de marketing diferente?

Cada hotel es un mundo, pero evidentemente el éxito viene marcado por la combinación de todas ellas. La ubicación es muy importante, en especial en destinos de corta estancia que limita el círculo de acción de los establecimientos. El precio es esencial, pero lo realmente importante es la relación calidad precio, es decir, lo que ofreces a cambio de la satisfacción del cliente.

Evidentemente, hay que analizar tu producto y adecuar tu oferta



Equipamiento y Guest Supplies más soluciones para hostelería

GROUPE GM
AMENITIES EXCLUSIVOS

a los diferentes tipos de clientes potenciales a los que puedes acceder. Desde Castilla Termal Hoteles utilizamos diferentes estrategias para la captación de clientes: individuales, colectivos, parejas jóvenes o mayores, segmento de mayores de 60, empresas, grupos jóvenes o familias con niños, por poner algún ejemplo.

¿Cuáles son las mayores dificultades a las que se enfrenta para acometer su plan de expansión? (competencia, nuevos destinos...)

En todo plan de expansión hay dificultades, lo importante es que éstas se puedan subsanar y conseguir acceder al producto que buscamos. Las dificultades son diferentes, pero evidentemente, no es fácil.

Muchas veces las dificultades surgen al actuar en edificios históricos con limitaciones de uso importantes por su antigüedad, estado o complicadas circulaciones. Limitaciones arquitectónicas y por las limitaciones de uso marcadas por Patrimonio, Licencias, etc.

Una dificultad adicional y muy preocupante es la captación de profesionales en los entornos rurales en los que nos encontramos habitualmente.



Foto: Castilla Termal Bañerío de Solares

En el mercado internacional, ¿cómo se presenta Castilla Termal?

Desde Castilla Termal Hoteles hacemos una apuesta muy fuerte por nuestra internacionalización. Estamos presentes en todos los mercados internacionales relevantes del segmento lujo, spa, mice, en Alemania, Austria, Suiza, Francia, Reino Unido, Estados Unidos, Mexico y Canadá, especialmente.

Además, realizamos una importante labor publicitaria on line a través de Google, YouTube, Facebook,

Instagram y revistas on y offline especializadas.

También a través de nuestra página de reservas traducida a múltiples idiomas.

¿Tienen previsto nuevas aperturas de cara al futuro?

Tenemos previsto crecer en la Península Ibérica con 2 ó 3 establecimientos en los próximos 5 años. Actualmente estamos trabajando en varias opciones que podremos concretar a medio plazo.

Foto: Castilla Termal Bañerío Burgo de Osma



Foto: Castilla Termal Bañerío Burgo de Osma



Acabado. Perfecto.



LS 990 – El clásico entre los interruptores.